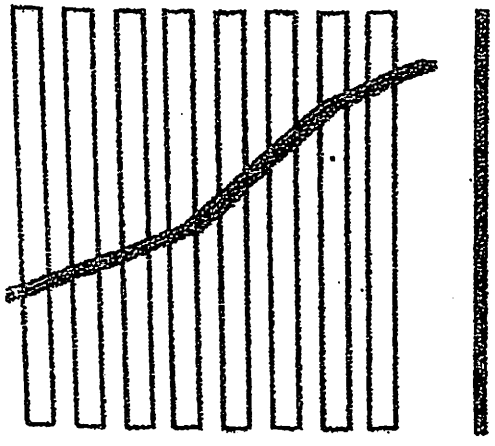
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras



Unidad de Investigaciones Económicas

La globalización de la economía: tendencias e implicaciones

por Francisco A. Catalá Oliveras, Ph.D.
Catedrático, Departamento de Economía

Serie de conferencias
Número 31
Diciembre de 1989

Unidad de Investigaciones Económicas, Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras
Río Piedras, P.R. 00931 Tel. 764-0000, Ext.2451

CPR

Nota

En esta conferencia, el Dr. Francisco A. Catalá Oliveras discute las tendencias en los principales bloques de la economía mundial que se están dando como resultado de la globalización de la actividad económica. Tras definir y caracterizar el fenómeno de la globalización, el Dr. Catalá comenta los efectos de dicho fenómeno en términos de la distribución del poder económico en los centros principales de producción e intercambio y en relación con su impacto en el trabajo y la tecnología.

La conferencia contiene también un análisis de las posibles implicaciones de la globalización para las relaciones comerciales y financieras entre los países desarrollados del centro, los países en vías de desarrollo de la periferia y las economías de Europa Oriental. En la parte final, el Dr. Catalá comenta sobre las implicaciones de la globalización para la economía de Puerto Rico.

2010576

Juan Lara
Coordinador de Publicaciones

LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA: TENDENCIAS E IMPLICACIONES

Francisco Catalá Oliveras, Ph.D.

La globalización de la economía, la transnacionalización de la producción y la creciente interdependencia comercial y financiera que caracteriza no únicamente a los países industrializados, sino también al Tercer Mundo e inclusive a los países socialistas, se ha convertido en uno de los fenómenos sociales más citados de nuestra época. Sin referirse al mismo no puede entenderse a cabalidad cómo se difunde la tecnología, cómo se articulan los flujos de capital, de mercancías y servicios, y cómo se estructura el poder económico.

La globalización de la economía altera sustancialmente las categorías tradicionales del análisis económico. En ocasiones podría arguirse que lo "micro" se ha transmutado en "macro": la empresa transnacional deja de ser la unidad ubicada en un mercado nacional para convertirse en un marco cuya "unidad" es la nación-estado. Confrontamos un proceso de planificación estratégica de caracter supranacional vía el cual se diseñan sistemas de información, se asignan recursos y se definen objetivos en función de los intereses de ese nuevo marco.

El orden macroeconómico, vinculado formalmente a los mercados nacionales, opera ahora de manera distinta. Comienza a trascenderse la autonomía de sus actores concibiéndose la economía del mundo como un sistema en donde los procesos de consumo, de producción, de financiamiento y de generación de

conocimientos quedan entrelazados a nivel global. Por ello, por ejemplo, las bajas tasas de ahorro y los déficits en los presupuestos públicos no se traducen necesariamente en contracción de la inversión privada debido a que el mundo es un gran mercado de capital. Tampoco las bajas tasas de desempleo se convierten automáticamente en incrementos salariales ya que se compite con áreas externas de bajos salarios. Por su parte, ante la globalización de los sistemas monetarios y financieros, las políticas nacionales en la dimensión monetaria carecen de la efectividad de antaño. Ciertamente, las políticas macroeconómicas están más conjugadas que nunca antes con la economía internacional, lo que ha obligado a intensificar los juegos de negociación en tal plano.[1]

Con tal globalización, hemos sido testigos del resquebrajamiento del "orden" de Bretton Woods que se cuajara en la pos-guerra, y de su sustitución por un sistema volátil de arreglos monetarios internacionales; la superación del orden bancario nacional por un complejo sistema financiero transnacional; y la sustitución de la ayuda y el endeudamiento multilateral por el endeudamiento de caracter bilateral con la banca privada.

---

[1] En tal juego sobresalen los llamados siete grandes (Estados Unidos, Japón, Alemania, Inglaterra, Francia, Italia y Canadá) con sus múltiples reuniones de alto nivel.

En correspondencia con estos procesos, el comercio internacional tiende a intensificarse. Data Resources Incorporated anticipa que el comercio mundial, que del 1979 al 1988 creció a una tasa anual de 6.2 por ciento, aumentará en un 13 por ciento anual durante la primera mitad de la década de 1990.[2] Se hace constar que esto no toma en consideración otras formas de comercio internacional, como la venta de bienes producidos por subsidiarias en los mercados en que están ubicadas (v.g. automóviles producidos por la Ford Motor Co., en Gran Bretaña que se destinan al propio mercado inglés). Tampoco reflejan las cifras del comercio internacional los cientos de billones de dólares que diariamente salvan fronteras nacionales a través de las redes electrónicas por donde fluyen transacciones financieras de diversas formas.

Esta "nueva aldea" que llamamos mundo es ahora más compleja. La competencia es más intensa; el cambio más acelerado. Confrontamos un nuevo juego económico tanto en los centros capitalistas como en el mundo socialista. Por su parte, los países en vías de desarrollo tendrán que hacerse cargo de nuevos retos en su lucha por superar la condición de periferia.

---

[2] Business Week, "Seeking Growth In a Smaller World", page 94, October 16, 1989.

Cambio y poder:

Evidentemente, la dinámica de la competencia en el mercado internacional ha provocado su consecuente reestructuración del poder y del rol económico de los centros. Por un lado, Estados Unidos no goza de la hegemonía de hace apenas una década. Por otro lado, Japón ha ganado una importancia extraordinaria como potencial industrial y como fuente de capital. Y como si esto no fuera suficiente, la Comunidad Económica Europea se prepara para funcionar como una economía plenamente integrada para fines de 1992, constituyéndose en lo que algunos denominan los "Estados Unidos de Europa", con una población y un Producto Bruto superior al de los Estados Unidos de Norteamérica. Tampoco éste ha permanecido impasible, como muy bien demuestra su tratado de comercio libre con Canadá. Ya se especula sobre un tratado con México.

Quizás la manera más elocuente de consignar la rapidez del cambio en el plano económico internacional es meramente citando las tendencias en las cuentas corrientes de algunos países.[3] Tanto Estados Unidos como Gran Bretaña iniciaron la década con balances favorables, aunque modestos, en dicha cuenta, de $1.9 y $7.3 billones respectivamente. Por su parte, Japón, Alemania

---

3 Datos del International Monetary Fund, World Economic Outlook, Washington, abril 1989, pág. 19.

Occidental y los cuatro tigres de Asia[4] registraron balances adversos en el año 1980 de $10.7, $13.8 y $9.0 billones respectivamente. Tal cuadro se ha alterado completamente, llegando Estados Unidos a exceder los $150 billones en déficit. Se estima que éste ascenderá a $139.3 billones en el año 1989 y a $156.6 billones en el año 1990. Mientras tanto, el superávit de Japón ha excedido consistentemente los $80 billones, proyectándose uno de $93.5 billones para el año 1990. En el caso de Alemania Occidental ha culminado la década con cuentas corrientes favorables anuales que exceden los $45 billones. Y los cuatro tigres de Asia suman un superávit recurrente de alrededor de $25 billones anuales.

La relación de deudores y acreedores se ha alterado. Estados Unidos, con su déficit gemelo (el presupuestario y el correspondiente a la cuenta corriente) se ha convertido en deudor, requiriéndose generalmente intereses más altos en éste que en otras economías industriales, de suerte que pueda atraer capital de éstas.

El proceso de globalización, conjuntamente con la intensificación de la competencia y las alteraciones en la relación de influencia económica que provoca, no excluye sino que estimula la formación de bloques económicos regionales. El caso de la Comunidad Económica Europea, que representa en estos

---

[4] Estos son: Singapur, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan.

momentos el proyecto de más plena integración, es el más citado. Pero como ya apuntáramos, Estados Unidos ya ha iniciado su reacción con Canadá y es posible que México siga el mismo camino. Cabe añadir, también, la esfera de influencia de Japón en el mundo asiático. No hay duda que la relación entre estos bloques será crucial en el futuro inmediato.

Cabe la posibilidad de distintos escenarios. Uno es que estos bloques se conviertan en mercados relativamente protegidos para sus miembros. Valga consignar la presencia de fuerzas proteccionistas tanto en Estados Unidos como en los restantes dos bloques a que hemos hecho referencia. Aún reduciéndose el nivel formal de los aranceles, la tendencia proteccionista puede sobrevivir gracias a otros mecanismos como restricciones voluntarias. (v.g. las que negociara la administración del presidente Reagan para automóviles, acero y semiconductores) y redefinición de especificaciones de calidad. Esto no crea, necesariamente, un orden puramente proteccionista, pero sí uno en que los centros "administran" el volumen de intercambio en determinados rubros.

Tal escenario podría, a su vez, generar otro que se caracterizaría por la intensificación de la transnacionalización de la actividad productiva. La lógica de tal reacción es que las empresas están interesadas en mantener su presencia en unos mercados que podrían estar expuestos a políticas de corte

proteccionista y la inversión directa se convierte en tal contexto en el mejor mecanismo de acceso.

Confrontamos, entonces, dos tendencias antitéticas. La primera, de corte proteccionista, tiende hacia la administración del intercambio vía entendidos entre los ejes del comercio internacional; la segunda, que puede cancelar la primera, se refiere a la globalización de la producción, mediante la cual las corporaciones producen, venden y compran independientemente de la ubicación de la casa matriz. Naturalmente, cabe otro escenario que presuma que el juego de negociaciones entre los bloques no sea uno en que prevalezcan los intereses proteccionistas y sí aquellos orientados a la liberación del intercambio.

Si algo define a la conyuntura actual a nivel global son las expectativas en torno a los cambios institucionales a realizarse en cada uno de los bloques. A esto hay que añadir la dinámica política y económica en que están inscritos los países socialistas, particularmente la Unión Soviética, China, Polonia, Hungría, Checoslovaguia y Alemania Oriental. Todo parece indicar que los vínculos comerciales y financieros de estos países con los bloques del campo capitalista irán en aumento. Las empresas de capital conjunto ("joint ventures") constituyen una modalidad que está resultando atractiva para los gobiernos de estos países y para los inversionistas occidentales.

Tanto los cambios que se están dando en cada uno de los

bloques como los nuevos vínculos que se establecerán entre ellos parecen orientarse hacia mayor competencia en la penetración de mercados y en las oportunidades de inversión. La redistribución del poder económico a nivel global se acelerará y se tornará más compleja. La dinámica inter-blogues y las posibilidades que para éstos represente la apertura del mundo socialista, podría significar vías más competidas para el desarrollo de la periferia.

Ya resulta ilusorio intentar financiar el desarrollo vía la exportación de materias primas, como dramatiza el colapso del precio del petróleo. Pero menos evidente resulta la tendencia de los costos laborales a pesar menos como ventaja en el comercio internacional. Todo esto requerirá una revisión de las estrategias convencionales de desarrollo.

Trabajo y tecnología:

En los centros industriales ya se está advirtiendo el fenómeno de que los aumentos en la producción manufacturera se dan concurrentemente con reducciones en el empleo de trabajadores de cuello azul. Como consecuencia, los costos laborales son cada vez menos importantes como "costo comparativo" y como factor en la competencia. Realmente, como señala Peter F. Drucker, no es la economía la que se "desindustrializa" sino la fuerza laboral. Mientras, que del año 1973 al 1985 la producción manufacturera en

Estados Unidos aumentó en términos reales cerca de un 40 por ciento, el empleo manufacturero, durante el período, se redujo consistentemente.[5]

Tal tendencia está generalizada en los países industriales, siendo más pronunciada en Japón. Se repite en la manufactura el proceso que ya se diera en la agricultura, caracterizándose ahora por la sustitución del trabajo manual por el conocimiento y el capital. Ya la palabra mágica no es "mecanización" sino "automatización" o, mejor aún, "robotización". Se está llevando a cabo un desplazamiento de industrias que utilizaban eminentemente mano de obra a industrias intensivas en el uso del conocimiento, esto es, investigación, experimentación y desarrollo. En el campo farmacéutico, por ejemplo, el insumo de conocimiento representa alrededor del 50 por ciento del costo mientras que el factor trabajo no sobrepasa el 15 por ciento.[6]

Conjuntamente con tales tendencias, se está operando a manera de una inversión en la dinámica del tamaño. Inicialmente la ruta era una de crecimiento de las plantas manufactureras en función del aprovechamiento de las economías de escala. Pero durante los últimos quince años las plantas más grandes se han

---

[5] Peter F. Drucker, "The Changed World Economy", en Readings in International Economic Relations, editadas por Joseph McKinney y Keith A. Rowley, Baylor University, 1989, pág. 18.

[6] ibid. pág. 20

contraído, como ha sido el caso de los gigantes metalúrgicos y automovilísticos. Las compañías más rentables, como el caso de BMW en Alemania, han sido, de forma creciente, las de tamaño mediano. Evidentemente se han desarrollado nuevos estilos y estructuras gerenciales en correspondencia con escalas más modestas.

No se trata únicamente de aprovechar economías de escala, disminución de los costos medios a consecuencia del aumento en el volumen de producción, sino también las llamadas economías de alcance ("scope economies"), que se generan cuando se multiplica la variedad de artículos o servicios a partir de una determinada base de recursos. Esto presume la existencia de "insumos compartibles", que una vez incorporados en determinadas líneas de producción, estén también disponibles para otras líneas de productos y servicios, evitando así la capacidad excesiva, lo que se traduce en desempleo.

El fenómeno tecnológico de las economías de alcance impulsa el establecimiento de patrones de producción heterogénea, lo que está en correspondencia con la intensa diversificación de los perfiles de consumo a nivel global. Esto ha estado asociado con la paulatina sustitución de los sistemas de producción en masa por los sistemas de producción flexibles. Resulta elocuente que la creciente utilización de robots en tareas industriales, particularmente en el Japón, esté a tono con los imperativos de

la diversificación pues se intenta que los robots se adapten a distintos programas, de suerte que puedan utilizarse en distintas líneas de productos. De hecho, el desarrollo de las computadoras parece orientarse por el principio de que el equipo fijo ("hardware") gane versatilidad haciéndolo capaz de asimilar varios programas ("software"). Por demás está decir que la plena realización de las economías de alcance está también vinculada a la versatilidad de la fuerza de trabajo.

Algunas implicaciones:

La economía de Puerto Rico, como todas las demás, confronta un sistema económico integrado globalmente con unos niveles de competencia mucho más elevados que cuando comenzara su programa de industrialización por invitación durante los años de la década de 1950. Entonces, la ventaja comparativa montada en los diferenciales salariales y en su status de santuario contributivo con libre acceso al mercado norteamericano constituía un imán para atraer inversión extranjera mucho más poderoso que hoy. Esto ha cambiado. En primer lugar, otros países del Tercer Mundo ofrecen ventajas análogas a las de Puerto Rico, y con niveles salariales más bajos. Naturalmente, la sección 936 del Código Federal de Rentas Internas que provee para la repatriación de ganancias con exención contributiva del Tesoro de Estados Unidos,

continúa siendo exclusividad de nuestra isla. En segundo lugar, independientemente de los niveles salariales, el peso del costo de la mano de obra ha ido disminuyendo al inscribirse la industria en la nueva tecnología. Esto, aunque no elimina, reduce la efectividad de la ventaja comparativa provista por la mano de obra barata. Y por último, la nueva tecnología ---- que provee para sistemas de producción flexibles; que permite la generación de economías de alcance vía la diversificación de los perfiles de producción; que resalta la importancia de los insumos de conocimiento e información; que posibilita nuevas estructuras administrativas y gerenciales ---- se traduce en una gran agilidad en las decisiones en torno a la ubicación de distintas fases de producción e, inclusive, en alteración en la estructura de costos en las plantas ubicadas en los propios países del centro.

No se puede presumir que la capacidad competitiva es función inalterable del clima, o de la escala, o de los costos laborales, o de las exenciones contributivas. Aparte de que la explotación de esas "ventajas" puede apuntar meramente hacia la "modernización del subdesarrollo", hay que hacerse cargo de la dinámica de la nueva tecnología y del hecho de que su alcance se ha globalizado.

Un elemento importante de los sistemas de producción flexible es su orientación a producir eficientemente a escalas

relativamente modestas. Esto posibilita suplir mercados pequeños sin tener que cargar con el costo que implica una planta de tamaño subóptimo. También permiten gran agilidad y ajuste a los cambios en los mercados, que cada día son más dinámicos.

En la medida en que estos avances se den, y en consecuencia se reorienten las políticas de desarrollo, los reclamos que se le hagan al recurso humano serán distintos. Las nuevas tecnologías no únicamente hacen posible nuevos productos, otras formas empresariales y sistemas de producción flexibles, sino también requieren polivalencia de funciones en el trabajo. Es decir, un trabajador más diestro y más versátil. Esto, por cierto, dramatiza la caducidad de los esquemas rígidos de delimitación de tareas tan características de algunos convenios colectivos vigentes en las corporaciones públicas. Aunque orientados a proteger al trabajador, se han convertido, paradójicamente, en trabas que reducen las posibilidades del trabajador y aceleran su tasa de obsolescencia.

Puerto Rico, quiéralo o no, está inscrito en un marco cuyos perfiles los define una economía global extraordinariamente cambiante. No puede permanecer impasible. Hay que identificar las implicaciones de la nueva tecnología en los patrones de ubicación de la inversión externa y en las posibilidades de articular estrategias alternas de desarrollo. Hay que entender dichas tecnologías, experimentar con ellas, aplicarlas a nuevos

problemas, lograr mejorarlas, e intentar producirlas.

Por último, reconocer la importancia creciente de la globalización económica no debe interpretarse, apocalípticamente, como el eclipse de las naciones. Estas continuarán existiendo en el futuro previsible, pero su estructura y sus relaciones quedarán más íntimamente inscritas y, en consecuencia, alteradas en el todo del que forman parte. Esto debe abrir posibilidades para gravitar con el globo, vinculados a un extraordinario juego de intereses y de procesos de negociación, y no verse circunscritos a gravitar exclusivamente en torno a uno de los centros.

UPR-UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
0 05 000178494 6